

KAOS JEME KITE (Perencanaan Pendirian Usaha Kaos Khas Muara Enim)

Kevin Elnatan Christian¹, Yulizar Kasih², Kardinal³

^{1,2}STIE MDP; Jalan Rajawali no. 14 Palembang, telp (0711) 376400

Jurusan Manajemen STIE Multi Data Palembang

e-mail: ^{*1}Kevin_elnatan@yahoo.com, ²Yulizar@stie-mdp.ac.id, ³Kardinal@stie-mdp.ac.id

Abstrak

Kaos Jeme Kite merupakan sebuah usaha yang menawarkan kaos. Keunikan dari Kaos Jeme Kite yaitu dengan menggunakan konsep bahasa daerah, dan tempat-tempat atau lokasi-lokasi yang menjadi icon Kabupaten Muara Enim dan konsumen juga dapat membuat desain sendiri apabila tidak memiliki desain yang diinginkan. Keunggulan dari produk ini dibandingkan dengan produk pesaing adalah bahan yang digunakan merupakan Cotton Combed 20S yang nyaman untuk dipakai.

Kata kunci : Kaos Jeme Kite, Kaos, Bahasa daerah, Lokasi-lokasi.

Abstract

Kaos Jeme Kite is a business that offers T-shirts . The uniqueness of Kaos Jeme Kite is by using the concept of regional languages , and places or locations that became icons Muara Enim and consumers can also make their own design if they does not have the desired design . The advantages of this product compared with competitors products is the material used is a 20S Combed Cotton which comfortable to wear.

Keyword : Kaos Jeme kite, T-shirts, Regional languages, Location.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Kaos merupakan pakaian yang banyak diminati oleh kaum muda, hal ini dikarenakan banyak kaum muda lebih memilih untuk menggunakan pakaian-pakaian yang nyaman untuk dipakai seperti kaos.

Di Kabupaten Muara Enim, peluang untuk memulai sebuah usaha yang berkonsepkan kaos cukup terbuka, karena rata-rata masyarakatnya menggunakan kaos untuk beraktifitas. Hal ini dikarenakan selain cuaca Kabupaten Muara Enim yang panas, menggunakan kaos juga lebih nyaman dan santai untuk melakukan kegiatan sehari-hari.

1.2 Visi dan Misi

Visi Kaos Jeme Kite adalah menjadi usaha kaos yang terkenal, disukai dan dapat bermanfaat bagi Kabupaten Muara Enim.

Misi Kaos Jeme Kite:

1. Memberikan kepuasan pada konsumen akan produk kaos.
2. Mengutamakan kualitas dan memberikan harga yang murah sehingga konsumen akan tetap memilih usaha Kaos Jeme Kite.
3. Memberikan desain yang unik sesuai dengan keinginan yang diinginkan oleh konsumen.
4. Mempromosikan Kabupaten Muara Enim dengan menggunakan berbagai macam tempat-tempat wisata.

Tujuan Kaos Jeme Kite:

1. Membuat konsumen menjadi senang dan bangga menggunakan kaos-kaos yang bertemakan Kabupaten Muara Enim.
2. Menyediakan layanan desain sendiri sehingga konsumen dapat membuat bentuk kaos yang sesuai dengan keinginan konsumen.
3. Memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.
4. Menciptakan kebutuhan dan keinginan konsumen.

2. GAMBARAN USAHA

Konsep yang digunakan oleh Kaos Jeme Kite ini adalah dengan menunjukan kata-kata dan bahasa daerah yang biasa dipakai oleh masyarakat setempat. Selain itu pemilik usaha juga akan menggunakan lokasi-lokasi yang menjadi ikon dari Kabupaten Muara Enim seperti tugu-tugu, lokasi wisata, dan kehidupan-kehidupan masyarakat Kabupaten Muara Enim.

Dalam proses produksi, pemilik usaha akan membeli pakaian berupa kaos polos dengan cara memesan langsung dari distributor melalui salah satu toko online. Kaos yang digunakan adalah kaos yang berbahan *Cotton Combed 20s*, sehingga sangat lembut dan nyaman saat digunakan. Selanjutnya kaos tersebut akan didesain sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pemilik usaha. Untuk bagian sablon, pemilik usaha akan menggunakan jasa yang telah disediakan oleh pihak lain yaitu dengan toko Daisy yang terletak di pasar Muara Enim.

Dalam proses penjualan, pemilik usaha akan membuka outlet yang terletak di Jl. Letnan Marzuki No. 213 Kelurahan 1 Pasar, Kabupaten Muara Enim. Di outlet ini, konsumen dapat langsung memilih kaos mana yang ingin dicoba di *fitting room* yang telah disediakan dan apabila cocok dengan apa yang diinginkan oleh konsumen, konsumen langsung dapat membawanya ke kasir untuk dibayar.

Bagi, konsumen yang ingin memiliki desain yang diinginkan, konsumen tersebut langsung dapat mencari desain atau tema yang diinginkan oleh konsumen melalui smartphone yang mereka miliki atau dapat meminjam dengan pemilik usaha. Setelah konsumen

mendapatkan tema yang mereka inginkan, konsumen langsung dapat memberikan tema tersebut ke salah satu pegawai atau langsung ke pemilik usaha dan membayar uang muka sebesar Rp. 20.000 serta meninggalkan nomor *handphone* sehingga pemilik usaha dapat memberikan kabar apabila pesanan yang konsumen tersebut telah selesai.

Apabila banyak produsen-produsen lain yang tidak memberikan jasa antar ke tempat (*delivery*), Kaos Jeme Kite memberikan jasa tersebut, dengan maksimal jarak 5km dari outlet yang telah didirikan oleh pemilik usaha serta dengan minimal pembelian 2 *piece* kaos. Untuk mengurangi kesalahan ukuran yang pada saat pengiriman, pemilik usaha akan menanyakan ukuran yang biasa dipakai oleh konsumen serta membawa ukuran-ukuran lainnya.

Kaos Jeme Kite juga menawarkan sebuah promo yang berupa *membership*, hal ini akan berlaku apabila konsumen telah membuat sebuah *member card* yang seharga Rp. 50.000 dan telah melakukan total pembelian sebesar Rp. 15.000.000 akan mendapatkan potongan harga sebesar 15% yang dapat dilakukan secara bertahap.

Dalam proses pemasaran, Kaos Jeme Kite akan menggunakan media online, seperti facebook, instagam. Untuk mendapatkan kepercayaan konsumen, pemilik usaha akan menambahkan testimoni terhadap konsumen yang telah membeli produk.

Untuk proses pembelian secara online, konsumen langsung dapat mengontak pemilik usaha yang bisa didapatkan melalui facebook, instagram, dan lainnya.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmen Pasar, Target Pasar, dan Positioning

3.1.1 Segmen Pasar

Segmentasi geografis adalah masyarakat yang tinggal di wilayah perkotaan di Kabupaten Muara Enim dan sekitarnya serta masyarakat yang berada di Pulau Sumatera. Segmentasi demografis adalah masyarakat umum dari berbagai kalangan baik pria maupun wanita, dari mahasiswa, anak muda, dan orang dewasa dengan usia antara 15-34 tahun. Dengan penghasilan antara Rp. 3.000.000 hingga Rp. 5.000.000 per bulan. Segmentasi psikografis masyarakat yang mempunyai gaya hidup yang selalu mengikuti perkembangan zaman, ingin tampil berbeda dari yang lainnya, dan mencintai Kabupaten Muara Enim serta ingin dan mau mempromosikan Kabupaten Muara Enim

3.1.2 Target Pasar

Target pasar yang menjadi sasaran “Kaos Jeme Kite” yaitu para mahasiswa, anak muda, dan orang dewasa dengan rentang umur 15-34 tahun yang selalu

mengikuti perkembangan zaman, ingin tampil berbeda dari yang lainya dan mencintai Kabupaten Muara Enim. Dengan pasar terbesar dan *target* utama yaitu anak muda.

3.1.3 Positioning Pasar

Positioning Kaos Jeme Kite adalah dengan menjadi penyedia jenis-jenis kaos yang mempunyai khas Kabupaten Muara Enim dan memiliki kualitas baik dengan harga yang terjangkau.

3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

3.2.1 Permintaan

Berdasarkan informasi dari Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2012 bahwa masyarakat di Kabupaten Muara Enim yang berusia 15-34 tahun adalah sebanyak 262.196 jiwa dengan pertumbuhan rata-rata 2%/tahun.

**Tabel 1 Jumlah Penduduk Tahun 2012-2015 dan
Perkiraan Tahun 2016-2017**

Tahun	Jumlah Penduduk
2012	262.196
2013	267.439
2014	272.787
2015	278.242
2016	283.806
2017	286.616

Dari 286.616 jiwa tersebut dikarenakan masyarakat Kabupaten Muara Enim rata-rata menggunakan kaos, dapat diasumsikan bahwa 50% merupakan pasar potensial sehingga besarnya pasar potensial yang berusia 15-34 tahun adalah sebesar 143.308 jiwa.

Berikut ini merupakan tabel perkiraan permintaan pertahun dengan asumsi pertumbuhan sebesar 2%:

Tabel 2 Proyeksi Permintaan Pasar 3 Tahun Mendatang

Tahun	Permintaan (unit/thn)
2017	143.308
2018	157.639
2019	173.403

3.2.2 Penawaran

Di Muara Enim, ada pihak-pihak lain yang menjual produk yang sama, seperti Bintang Terang, Istana Baju, Flamboyan menjual produk yang sejenis.

Penawaran dari produk yang sama di daerah pasar Muara Enim:

Tabel 3 Penawaran Pesaing di Muara Enim

Pesaing	Penawaran/ hari	Penawaran/ bulan	Penawaran/ tahun
Bintang Terang	33	990	11.880
Istana Baju	35	1.050	12.600
Flamboyan	41	1.230	14.760
Total	109	3.270	39.240
Rata-Rata	36	1.090	13.080

Proyeksi penawaran disesuaikan dengan permintaan, berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS), peningkatan pertumbuhan rata-rata ekonomi Indonesia pada tahun 2015 kuartal IV adalah sebesar 5,04%.

Berikut ini merupakan tabel proyeksi penawaran pesaing selama 3 tahun mendatang.

Tabel 4 Proyeksi Penawaran Pesaing 3 Tahun Mendatang

Tahun	Perkiraan Penawaran
2017	39.240
2018	41.217
2019	43.294

3.2.3 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana penjualan Kaos Jeme Kite ditetapkan sebesar 9% sama dengan persentase rata-rata penawaran pesaing dibandingkan dengan permintaan potensial, kemudian diasumsikan mengalami peningkatan sebesar 5% pertahun sesuai dengan pertumbuhan ekonomi.

Tabel 5 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Tahun	Permintaan Potensial (A)	Penawaran Pesaing (B)	Peluang Pasar (C=A-B)	Rencana Penjualan (D= ExC)	Pangsa Pasar (E)
2017	143.308	39.240	104.067	9.366	9%

2018	157.639	41.217	116.422	11.001	9,45%
2019	173.403	43.294	130.109	12.906	9,92%

3.4 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

3.4.1 Produk (Product)

Produk yang dimaksud dalam Kaos Jeme Kite adalah sebuah kaos yang menggunakan konsep desain seperti, lokasi-lokasi yang menjadi ikon dari Kabupaten Muara Enim, seperti tugu-tugu (tugu adipura, tugu perjuangan), tempat wisata (air terjun bedegung, bukit kendi), bahasa-bahasa daerah (jeme, kaba, kele kudai) yang digunakan di Kabupaten Muara Enim, dan kehidupan-kehidupan masyarakat Kabupaten Muara Enim.

Bahan yang digunakan oleh Kaos Jeme Kite adalah *Cotton Combed 20s*, kelebihan dari bahan tersebut adalah sangat lembut dan nyaman saat digunakan. Maksud dari 20s adalah ketebalan yang dimiliki oleh kaos tersebut sehingga semakin kecil angkanya semakin tebal kaos, tetapi memiliki tingkat kenyamanan yang tinggi.

Untuk ukuran kaos, Kaos Jeme Kite akan menyediakan ukuran *Small*, *Medium*, *Large*, dan *Xtra Large*. Hal ini dikarenakan ukuran tersebut merupakan ukuran standar yang biasa dipakai oleh masyarakat Indonesia.

Sedangkan untuk bentuk kaos yang digunakan adalah kaos yang menggunakan *V neck* dan *O neck* hal ini disesuaikan dengan perkembangan trend-trend yang terjadi di dunia.



Gambar 1 Logo Kaos Jeme Kite

Arti dari logo Kaos Jeme Kite adalah:

1. Kaos Jeme Kite: merupakan bahasa daerah dari Muara Enim yang berarti kaos orang kita yang apabila dijadikan bahasa Palembang, akan menjadi Kaos Wong Kito.
 2. Pengambilan gambar batu bara tersebut dikarenakan batu bara merupakan salah satu hasil tambang terbesar yang ada di Kabupaten Muara Enim sedangkan
-

bagian-bagian tubuh seperti mata dan mulut untuk membuat batu bara tersebut menjadi unik.

3. Pengertian dari 100% Muara Enim adalah untuk menunjukkan bahwa kaos tersebut merupakan asli dari Kabupaten Muara Enim

3.4.2 Harga (Price)

Harga yang ditawarkan oleh Kaos Jeme Kite mulai dari Rp. 100.000 - Rp. 110.000 tergantung dari bentuk kaos yang diinginkan, apakah kaos lengan panjang atau lengan pendek. Sedangkan jika menggunakan desain sendiri, konsumen harus menambah biaya sebesar Rp. 20.000 untuk menggunakan jasa sablon.

Tabel 6 Penetapan Harga Kaos Jeme Kite

Produk	Harga
Kaos lengan pendek	Rp. 100.000
Kaos lengan panjang	Rp. 110.000
Desain sendiri	Produk + Rp. 20.000

3.4.3 Promosi (Promotion)

a. *Advertising* (Periklanan)

Kaos Jeme Kite akan menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk kaos ini kepada masyarakat-masyarakat di Kabupaten Muara Enim maupun di luar Kabupaten Muara Enim. Untuk memperkenalkan Kaos Jeme Kite akan menggunakan brosur-brosur dikarenakan tidak semua masyarakat Kabupaten Muara Enim memiliki smartphone, terutama masyarakat-masyarakat yang tinggal di desa-desa.

b. *Social Networking*

Media - media sosial yang digunakan oleh Kaos Jeme Kite seperti *twitter*, *blackberry messsenger*, *facebook*, *instagram*, *path* karena pengguna media-media sosial tersebut merupakan media-media sosial yang paling banyak digunakan oleh masyarakat sehingga dapat mempermudah dalam mempromosikan produk Kaos Jeme Kite.

c. *Sales Promotion*

Kaos Jeme Kite akan melakukan promosi penjualan dengan mengikuti *event-event* yang sedang berlangsung di Kabupaten Muara Enim, seperti bazar-bazar dan pameran yang dilangsungkan di beberapa tempat.

d. *Personal Selling*

Kaos Jeme Kite akan menawarkan produk secara langsung (tatap muka) dengan melakukan kerja sama dengan beberapa tempat wisata. Peluang yang ada di tempat-tempat wisata terbilang cukup besar terutama apabila hari-hari libur, biasanya banyak masyarakat yang datang untuk berlibur dan biasanya mereka membeli 1 atau 2 cendera mata. Selain itu, Kaos Jeme Kite akan membuka sebuah toko ditengah kota yang menjadi pusat pengelolaan dan toko utama Kaos Jeme Kite.

e. *Public Relation*

Membangun hubungan dengan masyarakat sehingga image yang dimiliki oleh Kaos Jeme Kite adalah baik, untuk mencapai tujuan tersebut, pemilik usaha menyisihkan 5% dari keuntungan yang diperoleh untuk melakukan sumbangan-sumbangan atau bakti sosial ke berbagai pantai asuhan berupa makanan, pakaian, alat-alat tulis dan yang lainnya.

3.4.3 Tempat (Place)

Kaos Jeme Kite akan mendirikan sebuah outlet yang berada di Jln. Letnan Marzuki no.213, Kelurahan Pasar 1 Muara Enim. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan pemilik usaha memiliki satu toko yang berada di tengah kota yang tidak terpakai dan mudah di jangkau oleh konsumen.

ANALISA SWOT

1. *Strength* atau kekuatan Kaos Jeme Kite yaitu:

Agar dapat mencapai tujuannya, Kaos Jeme Kite mempunyai kelebihan-kelebihan yang tidak dimiliki oleh para pesaing antara lain:

- Produk Kaos Jeme Kite memiliki konsep yang berbeda dibandingkan dengan pesaingnya yang hanya menggunakan konsep tempat-tempat wisata, sedangkan Kaos Jeme Kite menggunakan konsep tempat-tempat wisata dan bahasa daerah khas Muara Enim.
 - Konsumen dapat langsung membuat desain sendiri apabila tidak mempunyai desain-desain yang disenangi, sehingga konsumen dapat menyalurkan ide-ide yang dimilikinya.
 - Memiliki jasa antar ke tempat (*delivery order*) dengan jarak maksimal 5km dari outlet yang didirikan oleh penulis.
 - Melakukan inovasi produk sesuai trend yang sedang berkembang di masyarakat.
 - Menggunakan bahan yang *100% Cotton Combed 20s*, sehingga sangat lembut dan nyaman saat digunakan.
-

- Harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan pesaing yang menggunakan bahan dan konsep yang sama.
2. *Weakness* atau kelemahan.
- Kelemahan dari bisnis Kaos Jeme Kite yaitu:
- Masih banyak masyarakat yang lebih memilih produk-produk yang biasanya mereka beli dari luar kota.
 - Merupakan sebuah usaha baru sehingga masih sedikit konsumen yang tertarik untuk membeli produk-produk yang disediakan.
3. *Opportunities* atau kesempatan
- Peluang dari Kaos Jeme Kite yaitu:
- Konsumen dapat memesan tema atau desain sesuai keinginannya.
 - Dapat terus berkembang sehingga dan dengan adanya desain-desain yang inovatif dan kreatif, usaha ini memiliki kesempatan untuk menguasai pasar.
4. *Threats* atau ancaman
- Ancaman Kaos Jeme Kite yaitu:
- Pesaing yang sudah terlebih dahulu memulai usaha kaos seperti Bintang Terang, Istana Baju dan Flamboyan.
 - Pesaing sejenis tidak hanya menjual produk kaos tetapi menjual produk lainnya seperti jaket, celana, dan berbagai macam jenis pakaian.
 - Konsep produk yang digunakan dapat ditiru oleh pesaing lainnya.

4. ASPEK ORGANISASI DAN PEMASARAN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

4.1.1 Aspek Organisasi

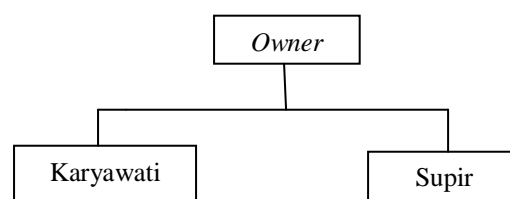
Berikut ini adalah aspek organisasi dari Kaos Jeme Kite.

Nama Usaha : Kaos Jeme Kite

Nama Pemilik : Kevin Elnatan Chrstian

Alamat Tempat Usaha: Jalan Letnan Marzuki No. 213, Kabupaten Muara Enim

4.1.2 Struktur Organisasi



Gambar 2 Struktur Organisasi Kaos Jeme Kite

4.2 Perijinan

Kaos Jeme Kite adalah perusahaan yang tidak berbadan hukum yang sifatnya swasta, karena itu perijinan tidak terlalu susah hanya cukup memiliki SITU dan SIUP.

4.3 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

Tabel 5.1 Kegiatan Pra Operasi dan Jadwal Pelaksanaan

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Jadwal Kegiatan
1	Menyusun konsep dan rencana	<ul style="list-style-type: none"> - Menentukan konsep dan desain toko. - Menentukan berapa banyak peralatan dan perlengkapan yang diperlukan. - Membuat brosur-brosur dan media-media <i>online</i> lainnya yang akan digunakan sebagai sarana promosi. 	1 minggu
2	Survei lokasi	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan survei lokasi apakah lokasi yang digunakan strategis, dan cocokah jika lokasi tersebut digunakan untuk menjual produk kaos. 	4 hari
3	Survei kompetitor sejenis	<ul style="list-style-type: none"> - Mesurvei pesaing-pesaing sejenis yang akan menjadi pesaing usaha Kaos Jeme Kite. 	5 hari
4	Perijinan	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat SITU dan SIUP pada kecamatan/ kelurahan setempat. 	1 minggu
5	Penyediaan produk, peralatan dan perlengkapan.	<ul style="list-style-type: none"> - Membeli produk-produk kaos polos dengan cara menghubungi agen. - Mencari peralatan yang sesuai dengan konsep toko. - Menentukan tata letak peralatan dan perlengkapan yang tepat. 	2 minggu
6	Promosi	<ul style="list-style-type: none"> - Membuat promosi menarik untuk pembukaan toko misalnya dengan memberikan diskon pada acara pembukaan toko. 	1 minggu

4.4 Inventaris Kantor dan Supply Kantor

1. Inventaris Kantor

Kaos Jeme Kite membutuhkan meja, kursi, komputer, telepon, HP, lampu, rak gantungan baju, dan gantungan baju,

2. *Supply* Kantor

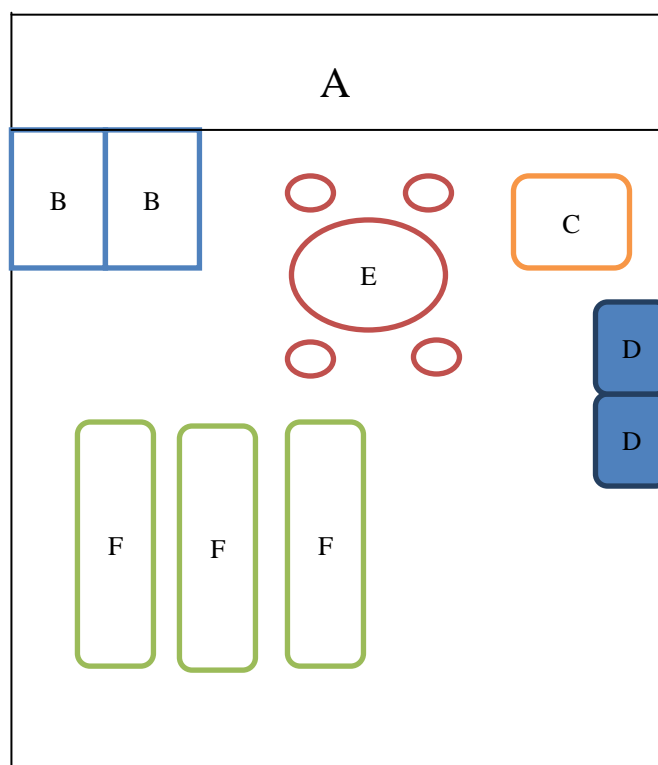
Beberapa bahan-bahan yang digunakan oleh Kaos Jeme Kite yang dipasok oleh *supplier*, yaitu kaos polos baik lengan pendek maupun lengan panjang, pena, nota, kantong plastik.

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Kaos Jeme Kite memilih lokasi usaha di Jalan Letnan Marzuki no. 213 Kabupaten Muara Enim, karena lokasi ini merupakan lokasi yang startegis dikarenakan berada di tengah kota yang selalu ramai dilewati oleh masyarakat, lokasi ini juga merupakan lokasi utama terjadinya transaksi jual-beli yang terjadi di Kabupaten Muara Enim.

5.2 Rencana Tata Letak (*Layout*)



Gambar 2 Tata Letak Kaos Jeme Kite

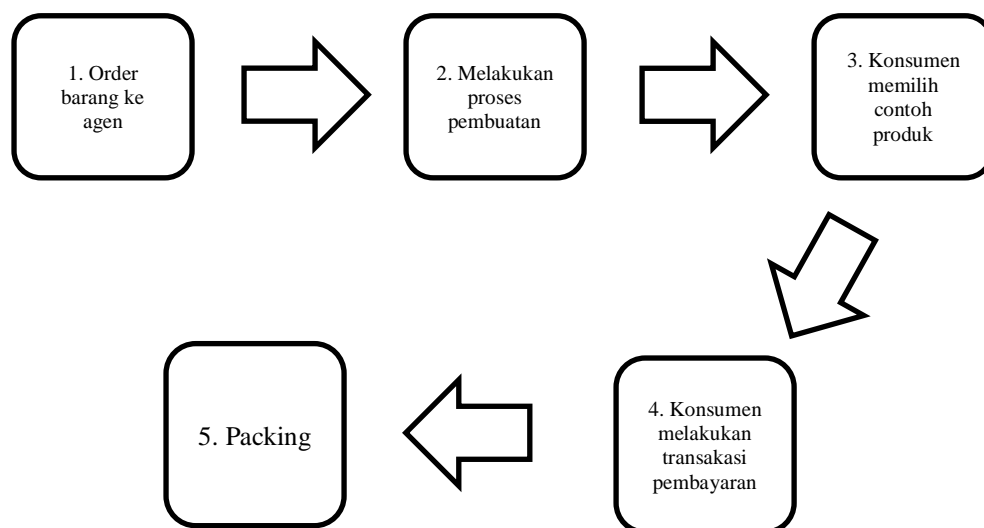
Keterangan:

A. Gudang berfungsi sebagai tempat penyimpanan bahan-bahan, barang dan alat untuk membuat produk kaos

- B. *Fitting room* digunakan apabila konsumen ingin mencoba baju yang akan dibeli.
- C. Kasi tempat untuk membayar produk-produk yang akan dibeli oleh konsumen.
- D. Komputer akan digunakan jika konsumen ingin membuat sebuah konsep kaos yang tidak ada di Kaos Jeme Kite.
- E. Kursi dan meja berfungsi jika konsumen menunggu teman atau keluarga yang sedang mencoba kaos yang akan dibeli.
- F. Contoh-contoh produk yang dijual di Kaos Jeme Kite.

5.3 Proses Produksi

Berikut ini merupakan alur proses produksi Kaos Jeme Kite:



Gambar 3 Proses Produksi Kaos Jeme Kite

Proses produksi Kaos Jeme Kite ada 5 tahap, yaitu:

1. Order barang ke agen
Untuk memproduksi produk, maka Kaos Jeme Kite harus memesan kaos polos yang akan dipesan dari agen.
 2. Melakukan proses pembuatan
Setelah kaos polos datang, maka selanjutnya Kaos Jeme Kite akan memproduksi kaos yang sesuai dengan konsep yang digunakan.
 3. Konsumen memilih contoh produk
Setelah kaos diproduksi, tinggal menunggu konsumen untuk memilih produk-produk yang tadinya telah diproduksi.
 4. Konsumen melakukan transaksi pembayaran
-

Apabila konsumen telah *fixed* dan ingin membeli produk tersebut, maka konsumen dapat ke kasir untuk melakukan pembayaran.

5. *Packing*

Setelah itu kasir akan membungkus (*packing*) produk kaos yang dibeli tersebut dengan hati-hati sehingga tidak akan adanya kusut saat konsumen membukanya di rumah.

5.4 Bahan Baku dan Bahan Pembantu

**Tabel 8 Daftar Bahan Baku dan Bahan Pembantu
Beserta *Supplier***

Bahan Baku dan Bahan Pembantu	<i>Supplier</i>
Kaos Lengan Panjang	<i>Online</i>
Kaos Lengan Pendek	<i>Online</i>

5.5 Tenaga Kerja

Tabel 9 Tenaga Produksi Kaos Jeme Kite

No.	Jabatan	Jumlah	Gaji
1.	Karyawati	2	Rp. 1.250.000
2.	Supir	1	Rp. 1.250.000

5.6 Mesin dan peralatan

Tabel 10 Daftar Mesin dan Peralatan

Mesin dan Peralatan	<i>Supplier</i>
Rak gantungan baju	Sinar Karya
Gantungan baju	Lotte Mart
Komputer	<i>Online</i>

5.7 Tanah, Gedung dan Perlengkapannya

Tempat usaha Kaos Jeme Kite berlokasi di Jl. Letnan Marzuki no. 213, Kabupaten Muara Enim. Kawasan ini dipilih karena lokasinya yang strategis dikarenakan merupakan pusat transaksi yang ada di Kabupaten Muara Enim dan merupakan tanah dan gedung yang telah dimiliki oleh pemilik usaha.

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Sumber Pendanaan

Total modal yang dibutuhkan sebesar Rp. 39.868.000 yang berasal dari mikik pribadi dan orang tua yaitu sebesar 35% dan 65%.

6.2 Kebutuhan Pembiayaan/ Modal Investasi

Total modal investasi yang diperlukan sebesar Rp. 24.400.000.

6.3 Kebutuhan Modal Kerja

Total modal kerja perbulan sebesar Rp. 15.648.000, sehingga total yang diperlukan untuk membuka usaha Kaos Jeme Kite sebesar Rp. 39.868.000.

6.4 Analisa Kelayakan Usaha

6.4.1 Payback Period

$$\begin{aligned}\text{Jumlah investasi } (CF_0) &= \text{Rp. 39.868.000} \\ \text{Total modal kerja 1 tahun} &= \underline{\text{Rp. 185.616.000}} + \\ &= \text{Rp. 225.484.000} \\ \text{Arus kas tahun 2017 } (CF_1) &= \underline{\text{Rp. 151.009.000}} - \\ &= \text{Rp. 74.475.000}\end{aligned}$$

Dikarenakan arus kas tahun 2018 sebesar Rp. 190.249.000 lebih besar dibandingkan dengan sisa investasi sebesar Rp. 73.455.000 akan tertutupi pada tahun 2018. Untuk mendapatkan berapa lama waktu yang diperlukan dalam 1 tahun untuk menutupi modal investasi yang dikeluarkan akan dilakukan perhitungan:

$$\begin{aligned}&= \frac{\text{Rp. 74.475.000}}{\text{Rp. 190.249.000}} \\ &= 0.39 \text{ tahun (143 hari = 4 bulan 23 hari)}\end{aligned}$$

6.4.2 Net Preset Value (NPV)

Berikut ini merupakan perhitungan NPV dengan menggunakan *discount rate* dengan BI rate sebesar 6,75% (Bank Indonesia, 2016).

$$\begin{aligned}\text{NPV} &= \sum_{t=0}^n = 0 \left[\frac{CF}{(1+k)^n} \right] \\ &= CF_0 + \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^{n-1}} + \frac{CF_3}{(1+k)^{n+2}} \\ &= -\text{Rp. 225.484.000} + \frac{151.009.000}{(1+0.0675)^1} + \frac{190.249.000}{(1+0.0675)^2} + \frac{235.969.000}{(1+0.0675)^3} \\ &= -\text{Rp. 225.484.000} + 141.460.422 + 166.950.074 + 193.977.475 \\ &= \text{Rp. 276.903.971}\end{aligned}$$

Nilai NPV Kaos Jeme Kite bernilai positif yaitu sebesar Rp. 276.903.971, yang artinya usaha Kaos Jeme Kite dinyatakan layak.

6.4.3 IRR (*Internal Rate of Return*)

Berikut ini perhitungan IRR dengan membandingkan 2 NPV yang berasal dari *discount rate* sebesar 60% dan 61%.

Tabel 11 Hasil Perhitungan IRR Kaos Jeme Kite

Tahun	Kas bersih	DF (60%)	PV Kas Bersih	DF (61%)	PV Kas Bersih
2017	151.089.000	0,625	94.430.625	0,621	93.844.099
2018	190.249.000	0,391	74.316.106	0,386	73.395.702
2019	235.969.000	0,244	57.858.643	0,240	56.787.214
Total PV Kas Bersih			226.605.283		224.027.015
NPV			1.121.283		-1.456.985

$$\begin{aligned}
 IRR &= i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1) \\
 &= 60\% + \frac{1.121.283}{1.121.283 - (-1.456.985)} \times (61\% - 60\%) \\
 &= 60\% + 0.43 \times 1\% \\
 &= 60,43\%
 \end{aligned}$$

Dari hasil diatas didapatkan bahwa nilai IRR sebesar 60,43% lebih besar dibandingkan dengan BI rate sebesar 6,75% sehingga usaha Kaos Jeme Kite dinyatakan layak.

6.5 Analisa Keuntungan

BEP dalam unit:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

Tahun 2017:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Rp.48.000.000}}{\text{Rp.100.000} - (\text{Rp.722.250.000} / 9.366)} \\
 &= 2.098 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Tahun 2018:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Rp.48.000.000}}{\text{Rp.100.000} - (\text{Rp.844.875.000} / 11.001)} \\
 &= 2.069 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

Tahun 2019:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{Rp.48.000.000}}{\text{Rp.100.000} - (\text{Rp.987.750.000} / 12.906)} \\
 &= 2.046 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

BEP dalam rupiah:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per satuan}}{\text{Harga jual per satuan}}}$$

Tahun 2017:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Rp. 48.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 77.114}}{\text{Rp. 100.000}}} \\ &= \text{Rp. 208.695.653} \end{aligned}$$

Tahun 2018:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Rp. 48.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 76.800}}{\text{Rp. 100.000}}} \\ &= \text{Rp. 206.896.552} \end{aligned}$$

Tahun 2019:

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Rp. 48.000.000}}{1 - \frac{\text{Rp. 76.535}}{\text{Rp. 100.000}}} \\ &= \text{Rp. 204.559.983} \end{aligned}$$

6.5 Laporan Keuangan

Tabel 12 Proyeksi Keuangan Kaos Jeme Kite Tahun 2017-2019

Uraian	2017	2018	2019
Penjualan	936.600.000	1.100.100.000	1.290.600.000
Laba Rugi	156.984.000	196.224.000	241.944.000
Cash Flow	151.009.000	190.249.000	235.969.000

**Tabel 13 Laporan Perubahan Modal
Kaos Jeme Kite Tahun 2017-2019**

Uraian	2017	2018	2019
Modal awal	40.880.000	191.889.000	382.138.000
Laba bersih	151.009.000	190.249.000	235.969.000
Modal akhir	191.889.000	382.138.000	618.107.000

DAFTAR PUSTAKA

Anonim, *Data BI Rate*, Diakses pada 20 Mei 2016, dari www.bi.go.id

Anonim, *Jenis-jenis Ijin dan Persyaratan*, Diakses pada 13 Mei 2016, dari bpmpstsp.palembang.go.id

Anonim, *Jenis-jenis Bahan Kain Kaos*, Diakses pada 6 April, 2016, dari www.konveksian.com

- Anonim. *Pertumbuhan Rata-rata Ekonomi Indonesia Tahun 2015 Kuartal IV*, Diakses pada 18 April 2016, dari www.bps.go.id
- Anonim, *Persentase Penduduk Muara Enim Menurut Kelompok Umur Kabupaten Muara Enim Tahun 2011-2012*, Diakses pada 28 Maret 2016, dari www.bps.go.id
- Armosudiro, Pradjudi 2005, *Pengertian Organisasi*, Diakses pada 26 April 2016, dari www.alfiantoromdoni.blogspot.com
- F. Brigham, Eugene, dan Joel F. Houston 2009, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Philip 2009, *Manajemen Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Armstrong 2008, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Keller 2009, *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*, Erlangga, Jakarta.
- Jogjiyanto 2005, *Analisis SWOT*, Diakses pada 14 April 2016, dari www.kajianpustaka.com.
- Prasestyo, Hendro 2011, *Dasar-dasar Kewirausahaan*, Erlangga, Jakarta.
- Sopiah, Syahibudin 2008, *Area Toko Perdagangan Perdagangan*, Diakses pada 18 Mei 2016, dari www.e-journal.uajy.ac.id
- W. Zimmere, Thomas., dan M. Scarborough, Norman. 2009, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Salemba, Jakarta.
-